

賃貸業界のニュースから

賃貸住宅市場の Amazon と称された「OYO LIFE」の撤退報道

「インドの黒船が日本の不動産市場を変える」と注目を集めた OYO が、賃貸住宅事業の「OYO LIFE (オヨライフ)」を終了し日本市場から撤退、と日本経済新聞が 2021 年 3 月 16 日に報じました。オヨライフを運営する、オヨホテルズアンドホームズは報道について事実と異なる部分があるとして、「サービスは継続して提供していく」と回答しているようです。しかし、あくまで「現段階での見通し」と限定しており、歯切れの悪さは否めません。撤退するかどうかは、今後の発表を待ちたいと思いますが、不動産テックの大本命と評価され、日本の不動産業界からも恐れられたオヨについて振り返ってみます。

「スマホで部屋が借りられる」新ビジネスとして注目される

オヨライフ事業が始まったのは 2019 年 3 月。賃貸住宅ビジネスでありながら、敷金・礼金・仲介手数料は無料、契約手続きはスマホだけで完結するという特徴的なものでした。入居者は仲介店舗に行く必要もなく、契約書類に捺印する必要すらなく、「賃貸住宅の Amazon」と評されました。部屋には家具があり、すぐに住み始めることができ、退去時も清掃費用が必要なだけ。自由に住み替えができ「暮らし方そのものを変革する試みである」と言われました。

事業を仕掛けたのはインドで生まれたホテル運営チェーン OYO で、ヤフーと共同で「OYO TECHNOLOGY&HOSPITALITY JAPAN」を立ち上げて、オヨライフ事業を始めたのです。仲介ではなく物件を借り上げて家具などを設置し、入居者に貸し出します。すさまじい勢いで物件借り上げを進め、本格的な事業開始から 1 年も経たず首都圏で 7000 室以上を確保。2019 年 10 月には大阪、京都、兵庫、名古屋での事業も始めます。数十名だった社員数はわずかな期間で 500 名を超えます。さらに目標は「100 万室」を掲げ、まだまだ急成長を続けるはずでした。

しかし、2019 年末から、借り上げ物件の解約が始まります。2019 年 11 月にはヤフーが経営から撤退。「入居日から 4 日間も鍵の開け方を教えてもらえなかった」という男性が裁判を起こすなど、ずさんな管理体制を批判する声も上がり始めました。その後は、新規の物件獲得停止や希望退職開始などが噂されるようになります。そして今回の撤退報道につながります。

オヨライフ事業の停滞原因は何でしょうか？まず、住み替えニーズと稼働率の両立の難しさです。オヨライフが謳うように、簡単な契約で希望する物件を頻繁に住み替えるニーズはあるでしょう。そのためには引っ越し先の空室が必要です。オヨライフの人気の高まり、稼働率が高まれば、引っ越し先が不足し、利用者の利便性は減ります。借り上げ賃料を逆ざやにせずに、利便性を高めるのは至難であったはずで

成熟した賃貸住宅市場の壁

拡大路線のために、相場に比べてかなり高い借り上げ賃料を払ってサブリースを増やしていたエリアも多かったようです。一部の不動産投資家は「入居が付いてない物件なのに、相場より高く借り上げてくれた。オヨ特需。助かった。」と証言しています。高く借り上げた物件は、さらに高く貸し出す必要があるため、入居者獲得には苦労したようです。入居はスマホで完結、仲介コストをかけないはずが、仲介店舗から紹介を受けるようになります。

さらに、ビジネスモデルの根幹が崩れていきます。オヨライフは入居者とは最長 90 日間の建物一時使用目的による契約を結んで部屋を貸していました。紙の書類をやり取りせずに、スマホで完結できるのはこのためです。しかし、期間を最長 2 年間に変更してしまいます。これでは、通常の定借契約と変わらないため、一時使用というには無理があると指摘する声が上がりました。このまま事業を拡大していても、監督官庁や市場からの視線は厳しいものになったでしょう。以上から苦しい現状が説明できます。



日本の賃貸住宅業界は成熟した市場です。多くの大家さんが地道に事業をしています。地元の不動産会社の中にも、良質な賃貸管理業務を通じて、地道な事業をサポートする事業者が増えています。新しいテクノロジーがビジネスを生み出す余地はありますが、法規制や商習慣、厳格な入居者保護と飽和した市場での過酷な競争は簡単に攻略できません。地道な経営に勝るものはありません。

大家さんのための

税金基礎講座

『相続税と贈与税』第2回 贈与の活用方法と特例制度

今回は相続税と贈与税の共通点と相違点について書かせて頂きましたが、今回は贈与税に関し、贈与の活用方法や特例制度について記載させて頂きます。

井上公認会計士・税理士事務所 井上雅陽

贈与の活用方法（暦年課税）

前回のポイントは以下の通りです。

1. 贈与税は相続税を補完する機能があり“相続税逃れ”を防ぐ目的がある。
2. 同じ財産額を対象とした場合は税率の設定が相続税より贈与税の方が高い。
3. 相続は意図しない時に1度だけだが、贈与は任意に複数回、複数名に行える。

以上の違いにより贈与によって税負担（相続税・贈与税）が少ない形での財産の移転を達成することができます。以下に、簡単な例を挙げさせていただきます。

■前提条件		全財産額は1億円の預金 法定相続人は子供2名		
ケース1	贈与を行わない			
ケース2	子供2名に対して、複数回（複数年）にわたり合計4000万円の生前贈与を実施（1回に200万円ずつ、異なる年度において合計10回の贈与として試算）			
ケース3	子供2名に対して、一度に2000万円ずつ合計4000万円の生前贈与を実施			
	相続税	贈与税	合計	
ケース1	770 万円	—	770 万円	
ケース2	180 万円	180 万円	360 万円	
ケース3	180 万円	1,171 万円	1,351 万円	

※特例贈与財産として計算。税額は子供2名の合計額

このように、各ケースにおいて税額に大きな相違が生じます。ケース3は一度に多額の財産を贈与すると納税額が大きくなることを示しています。ケース2は複数回で贈与を実施した結果、贈与をしないケース1に比べて税負担が減少することを示しています。これは1回の贈与額が少額であるため、ケース1より低い税率が適用されるためです。全体としての税負担を減らすことを考えるのであれば、一度相続税の試算を行い想定される税率を把握した上で、贈与する金額を適切に決定する必要があります。

なお、複数回（複数年）にわたって贈与を実施する上での留意点があります。例えば上記のケース2の場合において、親と子供の間で毎年200万円を10年間にわたって贈与することが約束（契約）されている場合は、その贈与の支払いが毎年複数回に分割されているとしても、合

計2000万円を受け取ることができる権利を1度に贈与されたものとして贈与税が生じてしまいます。従って、複数回の贈与について、贈与の都度、贈与金額を決定し贈与契約（約束）を結ぶことが重要です。最適な贈与額と併せて税理士と相談しながら検討することをお勧め致します。

贈与税の特例制度について

贈与税は前述の通り相続税よりも高い税率が設定されています。しかし高齢化が進展し高齢者が保有する財産を若い世代へ早めに移転させ、消費等の経済活動を活性化させる必要があるとの要請から、贈与税の特例的な制度があります。

①相続時精算課税制度

相続時精算課税制度は、贈与税を一定の範囲内で免除（繰延）し、相続時の相続税の支払いの際に贈与対象資産に係る税金を支払うというものです。贈与時点で2500万円以内の贈与財産については贈与税支払いの必要がなく、相続時に当該贈与財産を含めて相続税を支払うことで、税金の支払い先延ばしが可能となります。2500万円の控除額に達するまでは、複数年にわたって利用することが可能です。留意点としては、この制度を利用した場合は相続時まで継続適用することとなり、左表ケース2の通常の贈与課税制度（暦年課税）は使用できなくなります。ポイントは、この制度で贈与された財産の評価は相続時ではなく贈与時点で作られる点です。従って、今後価格の上昇が見込まれたり、賃料や配当などのインカムゲインが生じる不動産や有価証券を贈与対象とする場合は、よりメリットがあると考えられます。なお、本制度の適用要件として原則贈与者が60歳以上であること、受贈者が20歳以上の贈与者の推定相続人及び孫であること、となっています。

②住宅取得等資金の非課税制度

本年12月までの間に、直系尊属からの贈与により住宅取得等資金の贈与を受けて、一定の条件のもとで住宅の新築や取得等を行った場合に、一定額までの贈与税が非課税とされる時限的な措置です。適用にあたり各種詳細な要件等があります。

③教育資金の一括贈与非課税制度

2023年3月までに直系尊属から30歳未満の直系卑属に教育資金の一括贈与を行った場合、最大で1500万円まで非課税で贈与することができる時限的な措置です。適用にあたり金融機関を利用する必要があり、各種詳細な要件等があります。

賃貸経営には「空室、値下がり、滞納、トラブル」というリスクがあることはご存じの通りです。そのリスクを未然に防いで被害を少なくする手段として、私たちが提供している「管理業務委託」と、もうひとつ「サブリース」という選択があります。しかしサブリースは、業者とオーナー側のトラブルや訴訟も発生して社会問題にもなりました。それを防止するために作られたのがサブリース新法（通称）です。正式には、昨年 6 月に成立した「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」（賃貸住宅管理法）の中の、**サブリース契約の適正化**に関する法律です。賃貸経営に関係する新しい法律ですので、その主旨を押さえておきたいと思います。

まず言葉の定義になりますが、不動産会社等が第三者に転貸することを目的にオーナーから物件を借りる行為は「マスターリース」といいます。それを第三者に貸すことを「サブリース」というのですが、この記事ではすべて含めて「サブリース事業」で統一することにいたします。

なぜサブリース事業が選ばれるのか？

賃貸経営においてサブリース事業がもたらす最大のメリットは何でしょうか？それは「空室リスクからの解放」でしょう。サブリース業者が約束された賃料を毎月支払うのですから、もし空室が発生したとしても悩む必要はありません。たとえば 10 年間のサブリース契約なら、オーナーは「10 年間は空室リスクと無関係でいられる」と考える方が多いでしょう。あるいは、支払われる賃料も 10 年間は変わらない（つまり下がらない）と理解してしまう方も多いでしょう。しかし、この理解度がトラブルの元となり、訴訟にまで発展した事例が相次ぎ、このような法律で規制する理由となったのです。つまり、このトラブルは、オーナーがサブリース事業の契約の際に、当然に理解しておくべき事項について「理解していなかった」、あるいは「知らされていなかった」ことに起因しています。そこで本法律ではオーナーが正しく理解するために、特に以下の 2 点を説明項目として明確化することを取り決めていきます。

🌸 賃料が減額になる可能性

借地借家法第 32 条 1 項では、賃料が不相当となれば契約条件にかかわらず、賃料の増減の請求ができる、とされています。つまり契約で定められた賃料でも、賃借人であるサブリース業

者から減額請求されることが現実としてあり得ます。また契約によっては「定期的な賃料の見直し」が記述される場合もあります。したがって、その事実をサブリース契約の締結前にオーナーに対して書面に記載して説明しなければならないことが明確化されました。ただし、無茶な減額請求が認められる訳ではなく、土地・建物の租税や価格、経済事情の変動などを考慮して「不相当かどうか」が判断されます。さらにオーナーは必ず請求を受け入れなくてはならない訳ではなく、当初に家賃決定された要素や事情を考慮した上で、協議により相当額が決定されます。いずれにしても「契約期間中は家賃は変わらない」と安心できませんので、この事実をオーナーは契約前に知る必要があります。

🌸 途中で解約になる可能性

サブリース契約の途中でも、サブリース業者が解約する可能性があることを表示するよう義務化されました。反対にオーナーが契約解除や更新拒絶をする場合は、借地借家法第 28 条によって正当事由が必要という説明も必要になりました。つまり賃借人のサブリース業者の契約解除のハードルは低く、オーナーのハードルは高いので、その事実も知っておく必要があります。

訴訟やトラブルになる原因の多くが以上の 2 つと考えられますので、本法の規制によって、オーナーは「理解しておくべきリスク」を事前に知ることができるはずです。この法律は昨年（2020 年）12 月から施行されています。



最後になりますが、「サブリース事業 = 悪」ということではないと考えています。メリットばかりが強調されて、その反対にあるデメリットやリスクを理解せずに決断することがあれば、それが問題なのだと思います。一定期間であれ「空室リスク」から解放され、「不相当でない範囲の賃料」も支払われます。建物内のトラブルや家賃滞納にも煩わされずに済みます。選択に迷うときは、オーナー様の立場で提言してくれる、業務内容に詳しい第三者にご相談ください。

賃貸経営ニュース

このニュースレターでは地域の大家様に
賃貸経営に役立つ「法律」「税制」
「空室対策」「最新ニュース」などを
毎月お届けしています。
賃貸経営の収益アップにお役立てください。

今月のトピックス

賃貸業界ニュースから

賃貸住宅市場のAmazonと称された「OYO LIFE」の撤退報道

大家さんのための税金基礎講座

**「相続税と贈与税」
第2回 贈与の活用方法と特例制度**

管理スタッフからの現場報告

サブリース新法の2つのポイント

今月の花 ライラック・花言葉：「友情」「思い出」

5月

■発行日：2021.5.1 第9巻9号（通算105号）
■発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 <http://www.apa-to.co.jp/>
■発行人：宮内 広明 TEL 0297-72-1181